Direction des relations internationales de l'enseignement
Centre de Langue

Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires

Auto-formation : Comprendre le monde de l'entreprise

Crédit : *Joëlle Bonenfant*
Jean Lacroix

Notion : La livraison

La livraison constitue la deuxième étape de l'opération d'achat-vente.

1. Définition.

La livraison est l'une des obligations du vendeur née du contrat de vente.

D'un point de vue juridique, la livraison ne veut pas dire transfert de la marchandise du domicile du vendeur à celui de l'acheteur, mais simplement mise à disposition, car le vendeur n'est pas obligé de transporter la marchandise.

Dans les faits, soit le fournisseur transporte lui-même la marchandise soit il fait appel à un **transporteur.**

2. Les documents de la livraison.

Plusieurs documents vont circuler à cette étape de l'opération :

- l'**avis d'expédition** : il rappelle la date et la nature de la commande et est adressé à l'acheteur, préalablement à l'expédition, pour lui en donner les détails (date, lieu et mode...).

- le **bon** (ou **bulletin** ou **bordereau**) **de livraison** : ce document, établi par le vendeur à la préparation de la livraison, accompagne la marchandise et est est remis à l'acheteur, par le livreur, à la délivrance de la marchandise.
  Il comporte les informations essentielles sur l'envoi : date de livraison, nom du client, adresse de livraison et détail des marchandises livrées (nature, référence, quantité).
  Il est généralement établi en deux exemplaires, l'un conservé par le client, l'autre servant de bon de réception.

- le **bon de réception** : ce document, qui est en général un duplicata du bon de livraison, est signé par l'acheteur à la réception de la marchandise, après vérification de la conformité de ces dernières avec celles qui sont décrites sur le bon de livraison et réserves éventuelles, puis retourné au vendeur qui le conserve comme preuve de la bonne exécution de la commande.

3. Les frais de livraison.

Toute livraison comporte des frais et des risques (accident, avarie...) et il convient de préciser, lors de la passation de la commande, qui va les assumer.

La livraison peut être effectuée :

- en **port dû** : les frais de transport des marchandises sont à la charge de l'acheteur qui les paye à l'arrivée.

- en **port payé** : le vendeur règle les frais au transporteur au départ de la marchandise et peut, éventuellement, les refacturer à l'acheteur.

- **franco domicile** ou **franco de port** : les frais de livraison sont pris en charge par le vendeur.

- **franco d’emballage** : le vendeur assume les frais d'emballage en précisant parfois une limite.

- **franco de port et d'emballage** : frais de transport et d'emballage sont supportés par le vendeur.

- **franco gare de départ** ou **d'arrivée** : les frais sont assumés par le vendeur jusqu'au lieu indiqué, puis par l'acheteur jusqu'au lieu de destination.

- **franco usine** : l'acheteur assume l'ensemble des frais de transport de la marchandise qui est mise à sa disposition à l'usine ou à l'entrepôt du vendeur.

- **franco wagon** : les frais de transport de l'usine ou de l'entrepôt jusqu'à la gare de départ ainsi que les frais de chargement dans le train sont à la charge du vendeur.